

GATT

发展中国家中小企业 出口经营指南

江 林 胡家庆 译

华东师范大学出版社

发展中国家中小企业 出口经营指南

江 林 胡家庆 译

华东师范大学出版社

(沪)新登字201号

发展中国家中小企业出口经营指南

江 林 胡家庆 译

华东师范大学出版社出版发行

(上海中山北路3663号)

新华书店上海发行所经销 江苏如东印刷厂印刷

开本: 850×1168 1/32 印张: 6.25 字数: 160千字

1993年12月第1版

1993年12月第1次印刷

印数 1—4,000本

ISBN 7-5617-0994-3/F·033

定价: 3.50元

译者前言

即便是在发达国家里，中小企业对国民经济的发展和出口的扩展都在起着极为重要的作用，而中小企业的这种作用在发展中国家(地区)中则更为突出。我国是一个发展中的大国，中小企业的真正繁荣时期只是在确立了改革开放国策之后才开始(主要表现为乡镇企业的兴起)。与其他国家和地区一样，中国经济的迅速增长和出口的迅速扩展都将在很大程度上取决于中小企业能否真正地作出重大贡献。中小企业能否在迅速扩展我国的出口方面作出其应有的贡献则取决于中小企业自身的努力、有关发展机构的帮助和国家政策的扶持。应该承认，与大多数发展中国家(地区)一样，中国在扩展中小企业出口经营的各个方面仍普遍地缺乏经验。由联合国贸发会与关贸总协定共同主持的国际贸易中心的一项主要任务，就是帮助发展中国家扩大出口和积极参与国际贸易，从而加速其民族经济的发展。这本由国际贸易中心组织编写和出版的小册子，针对发展中国家(地区)的特点，就如何拓展中小企业的出口经营活动提出了系统性的指导意见。这本书的篇幅虽然不大，但却以简练的文字介绍了发达国家中小企业发展出口经营的经验，展示了发展中国家的中小企业如何制定和实施出口发展战略，揭示了有关的服务机构如何在帮助中小企业发展出口经营的过程中获得经济效益和社会效益，并阐述了国家政策如何通过促进中小企业出口经营活动的拓展来加速国民经济的整体规

划。相信本书将为我国的中小企业迅速拓展出口经营提供有益的帮助。

译 者

1992 年 9 月

EXPORTS
FROM SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES
IN DEVELOPING COUNTRIES:
ISSUES AND PERSPECTIVES

INTERNATIONAL TRADE CENTRE UNCTAD/GATT

Geneva

1989

原作者

S·泰默·卡弗斯基尔 (S·TAMER·CAVUSGIL) 美国密执安州立大学国际商务发展规划部主任、营销学和国际商务教授

克劳德·塞利奇 (CLAUDE CELLICH) 国际贸易中心培训部主任

S·H·凯 (S·H·KHAN) 印度银行产业发展部主任

T·S·R·萨布拉曼尼 (T·S·R·SUBRAMANIAN) 国际贸易中心中小企业和合作经营高级顾问

安东尼·D·夏托 (ANTHONY D·SUTTLE) 爱尔兰国际发展有限公司培训项目经理

原出版者

国际贸易中心 (International Trade Centre UNCTAD/GATT Geneva)

序 言

在发展中国家的经济增长中,中小企业起着十分重要的作用。在许多发展中国家里,中小企业就业人员在就业总数中占了很大的比重,这些中小企业成了创造企业文化的源泉,并在所有的经济领域扩散着商务活动。

中小企业的经济影响力可以从它们在产量、就业、收入、投资、出口和其他经济指标上所反映出的贡献中得到验证。遗憾的是许多国家的统计数字并不充分,但通过专项考察已证明中小企业作为群体具有以下特点:

1. 大多数工人受雇于中小企业,特别是家用产品和手工产品行业中的中小企业。

2. 中小企业在制成品产量中占有重大的比重,虽然在产量方面的比重稍逊于就业量方面所占的比重。

3. 大量的小企业散布在农村地区,在那里手工业是个极为重要的就业途径。

4. 中小企业的大多数产品是迎合基本需要的,如食品、服装和家用产品等。

5. 中小企业相对地使用较少的进口原料和设备,而大企业对于进口投入品的依赖程度则很高。

6. 当工业化国家进行产业调整时,发展中国家就会成为一些零部件的供应者,而中小企业便在其中起着极为重要的作用。

7. 中小企业常常会成为新产品开发和发明创造的源头。

对于中小企业,现在还没有一个能被普遍接受的定义。大多数发展中国家为了实现鼓励和补贴政策的目标都对“小型工业”确立了官方定义,但各国的定义都有很大的不同。另外,定义的基础也各有不同,如就业量、固定资产额、销售额或相对规模等。

中小企业的含义很广泛,它所包括的企业从很小的家庭手工业生产单位一直到规模相对大的中型生产组织(例如有着250名生产工人的企业)。中小企业中有些只进行某道加工程序的简单生产,有些则是技术先进的现代化企业,在这两者之间还有着许许多多处于不同的成熟阶段的企业。为便于分析,中小企业可以被分为三种类型:微型家庭手工业或手工艺生产单位、小型企业和中型企业。然而在这三种类型之间并不存在严格的界限,也不能以明确的标准对每一种类型加以定义,尽管许多国家出于行政目的而对这三种类型的中小企业作出了正式定义。中小企业因其规模相对地小而面临一些特别的困难与问题,而各个中小企业之间也在经营环境、经营需要、经营能力和经营潜力方面有着重大的实质性差异。

一般都认为发展中国家的中小企业在增加出口方面有着巨大的潜力,但目前只有一小部分中小企业在从事出口生产,绝大部分中小企业都在为国内市场而进行生产。然而中小企业对出口增长所作出的贡献实际上是很重大的,在有些发展中国家里占到了出口总量的50%。尽管有很大一部分中小企业不具备发展出口生产的潜力,但随着中小企业中从事出口生产的比重增大,全国的出口也就会有大幅度的增长。

近年来各方面都对如何提高中小企业对出口的参与度倾注了更多的关注。学者、政策制定者和发展机构都在研究是什么阻碍着中小企业的出口,以及通过什么途径来推动中小企业的出口,有关的研究结果虽然并不都是很完备的,但却为中小企业的出口问

题的解决提供了启迪。联合国贸发会和关贸总协定所共同负责的国际贸易中心为了推动发展中国家中小企业的出口而提供了特别帮助和培训。

编著和出版本书的主要动机就是要重点研究如何推动发展中国家中小企业的出口。本书作者的目的是要集中深入地研究这个问题,并向发展中国家的中小企业就如何提高出口能力提供建议。一些国家多年来在这方面所取得的经验使我们能够作出结论和提出建议。希望关心这一问题的读者能够从本书中得到收益、并从中发现增强中小企业出口能力的机会。本书的重点不在于如何出口,而是在于考察发展中国家中小企业的出口潜力。

本书的结构如下:第一章由T·S·R·萨布拉曼尼运用国际贸易的研究资料对发展中国家的中小企业的现状进行分析,并对中小企业所处的特定环境和专用术语及定义进行叙述。

接下去的两章对两个发达地区进行考察。在第二章里安东尼·D·夏托考察了西欧的中小企业政策;在第三章里S·泰默·卡弗斯基尔考察了美国发展中小企业出口的情况。

从第四章到第八章,重点阐述中小企业的出口能力。这里的讨论对象一是小企业,二是代表着一部分生产同类产品或具有共同地区特点的中小企业组织机构。第四章的内容是组织上的联合;第五章的内容是出口能力的评估;第六章的内容是必要的贸易信息;第七章的内容是咨询技术;第八章的内容是由C·塞利奇阐述如何培训中小企业的出口经理人员。

第九章由S·H·凯专门讨论了发展中国家中小企业的出口融资问题,其中特别着重考察了印度的有关计划。

从第十章到第十二章有选择地考察了一些中小企业的创新计划。第十章讨论了家庭手工业和手工艺行业;第十一章考察了中小企业和出口公司之间的操作过程,并对国际贸易中心在这个问

题上的最近研究作了总结；第十二章研究了如何通过合作，发展中小企业的出口。

《发展中国家中小企业出口经营指南》主要提供给以下三类读者：在国内和国际经济发展机构里工作的人员是第一类读者，对他们来说这是一本很好的工具书，围绕中小企业本书就有关的培训计划、促进计划和支持计划提供了特别指导和建议。第二类读者是发展中国家的政策制定者，这本书能使他们对动员中小企业出口能力的关键问题和政策选择有更深入的了解。第三类是研究经济发展和中小企业的学者及中小企业经营者，这本书能使他们从已经被实施的中小企业发展计划中获得经验、并了解中小企业发展出口的未来方向。

愿本书能为上述读者及其他读者提供有用的帮助。本书作者能够深入地考察中小企业发展出口的问题，完全有赖于国际贸易中心提供的帮助。

目 录

序 言

第一章 发展中国家中小企业的出口潜力：总体考察···	(1)
一、何谓中小企业·····	(1)
二、发展中国家的中小企业政策·····	(3)
三、发展中国家中小企业的出口现状·····	(4)
四、中小企业发展与出口发展的关系·····	(6)
五、中小企业出口发展战略·····	(11)
六、支持中小企业发展的有关机构·····	(13)
七、小 结·····	(14)
第二章 政府的中小企业政策：欧洲经验·····	(16)
一、政府的中小企业政策背景·····	(16)
二、欧洲的中小企业政策·····	(19)
三、帮助建立中小企业的政策·····	(20)
四、帮助中小企业成长的政策·····	(22)
五、各国支持中小企业的情况·····	(24)
六、欧共体的政策·····	(27)
七、对发展中国家的启示·····	(27)
八、小 结·····	(30)
第三章 美国发展出口的努力：经验与教训·····	(32)
一、对美国发展出口情况的考察·····	(32)
二、对美国支持出口的努力的评价·····	(34)

三、经验与教训·····	(36)
四、支持出口的典型方案·····	(38)
五、小 结·····	(41)
第四章 中小企业发展机构·····	(43)
一、中小企业发展机构如何参与出口活动·····	(43)
二、中小企业在发展出口中的需要·····	(44)
三、中小企业发展机构的行动规则·····	(46)
第五章 对中小企业出口潜力的评价·····	(52)
一、为什么要关注中小企业的出口潜力·····	(52)
二、对潜在出口商的宏观选择与微观选择·····	(53)
三、什么是出口潜力·····	(53)
四、对出口企业的内部组织衡量·····	(55)
五、对出口产品的衡量·····	(56)
六、选择潜在出口商的方法·····	(57)
第六章 解决中小企业出口经营中的信息需要问题·····	(67)
一、概 述·····	(67)
二、中小企业发展机构在信息服务中的领导作用·····	(68)
三、了解中小企业的信息需要·····	(69)
四、信息评价的技术方法·····	(72)
五、中小企业发展机构所面临的主要挑战·····	(75)
六、行动建议·····	(77)
七、小 结·····	(81)
第七章 培养成功的中小企业出口商的咨询技术·····	(83)
一、发展出口所需要的咨询·····	(83)
二、提供咨询的原则·····	(86)
三、咨询程序·····	(86)
四、专家顾问的素质·····	(93)

五、当事人数据库的管理·····	(94)
第八章 培训中小企业的出口业务经理·····	(98)
一、培养中小企业经理工作是一个三重的合作关系···	(98)
二、了解企业的需要·····	(101)
三、培训是一种持续的过程·····	(103)
四、在挑选受训者之前选定参训企业·····	(104)
五、使培训适合中小企业·····	(105)
六、设计学习计划·····	(106)
七、最终评判标准: 培训是否改善了中小企业的出口条件?·····	(108)
八、小 结·····	(108)
第九章 发展中国家中小企业出口融资问题:	
候选方案·····	(110)
一、概 述·····	(110)
二、对中小企业出口的金融支持的特点和构成·····	(111)
三、政府的作用·····	(116)
四、发展中国家的全国性出口信贷机制·····	(117)
五、中小企业在获得出口融资方面所面临的问题及其解决办法·····	(118)
六、小 结·····	(124)
第十章 家庭手工业品与手工艺品的出口·····	(125)
一、概 述·····	(125)
二、何谓家庭手工业和手工艺行业·····	(127)
三、家庭手工业和手工艺行业的某些特点·····	(129)
四、现行手工业组织体系·····	(130)
五、手工业出口战略·····	(132)
六、小 结·····	(136)

第十一章 中小企业与出口行的合作	(140)
一、概 述.....	(140)
二、出口发展公司的作用.....	(141)
三、中小企业出口的组织体系.....	(142)
四、使出口发展公司更具效率的政府政策.....	(152)
五、帮助开发市场.....	(156)
第十二章 合作经营	(160)
一、背 景.....	(160)
二、为什么要合作经营.....	(161)
三、合作经营形成过程.....	(162)
四、现有合作经营规划的缺陷.....	(165)
五、各国促进合作经营的行动.....	(165)
六、国际贸易中心对出口型合作经营的关心.....	(167)
七、国际贸易中心在促进合作经营方面的经验.....	(168)
八、国际贸易中心促进合作经营的方法.....	(172)
九、如何挑选合适的合作企业.....	(173)
十、将来的行动.....	(176)
总 结	(178)

第 一 章

发展中国家中小企业的出口潜力：总体考察

一、何谓中小企业

中小企业是许多不同企业的综合体，它在大多数发展中国家的国民经济中起着支配作用。它包括了各种工厂、车间、贸易商和其他服务机构。它的范围包括从最现代化和最先进的企业到简陋的和传统的企业、从独立的企业到附属的和分包企业、从主要供应国内市场的企业到主要经营出口的企业。

中小企业是经济生活的关键组成部分，这不仅是因为它们的数量众多和形式纷繁，而且还是因为它们涉及了经济的各个方面、它们对地区发展所作出的贡献和在发明和推广方面所起到的作用。中小企业可以被看作是一片促使工业成长的沃土，是工商业不断更新的源头，是竞争和推动力的源泉。

对于中小企业，现在还没有一个能够被普遍接受的定义。一份研究报告列举了 75 个国家所使用的 50 多种定义。一个国家对中

小企业的定义标准通常是基于认定要求。在同一个国家里因产量、就业量或投资量等不同而可能会同时具有不同的定义。由于定义各不相同，即便数据很充分，在国家之间进行比较研究也十分困难。但按其性质可定义如下：中小企业中所有重要的行政决策、管理决策和技术决策都是由一、两个企业所有人作出的。

从理论上讲，中小企业可以分为三种类型：(1)家庭手工业或手工艺生产单位（10名雇员以下）；(2)小型企业（50名雇员以下）；(3)中型企业（雇员数在51名至200名之间）。上述分类并不是很严谨的，在很大程度上是一种武断的分类。

中小企业在大多数国家里（无论是发达国家还是发展中国家）都起着极为重要的作用。以下资料便是佐证：

国 家	中小企业	在国民经济中的比重
美 国	100 名雇员以下	占全部就业量的 34% 和销售量的 32%
日 本	300 名雇员以下	占就业量的 99%，生产 55% 的附加值，占出口的 51.8%
原西德	10 名雇员以下	占公司总数的 85%
法 国	9 名雇员以下	占企业总数的 99.9%
智 利	9 名雇员以下	占企业总数的 99% 和 39% 的附加值
韩 国	小型工业	占就业量的 43.5% 和产量的 29.6%
巴 西	小企业	占就业量的 43.6% 和产量的 29.6%
菲律宾	小型制造业	占就业量的 50% 和附加值的 33%

在许多非洲国家里中小企业的数量比较少，它们对国民经济的影响力也就很有限。在一些东欧国家里也有类似的情况，这从中小企业在国民生产总值中所占的比重便可以看到这一情况：捷克斯洛伐克 5%；原东德 3.5%；保加利亚 9.0%；波兰 18.0%。